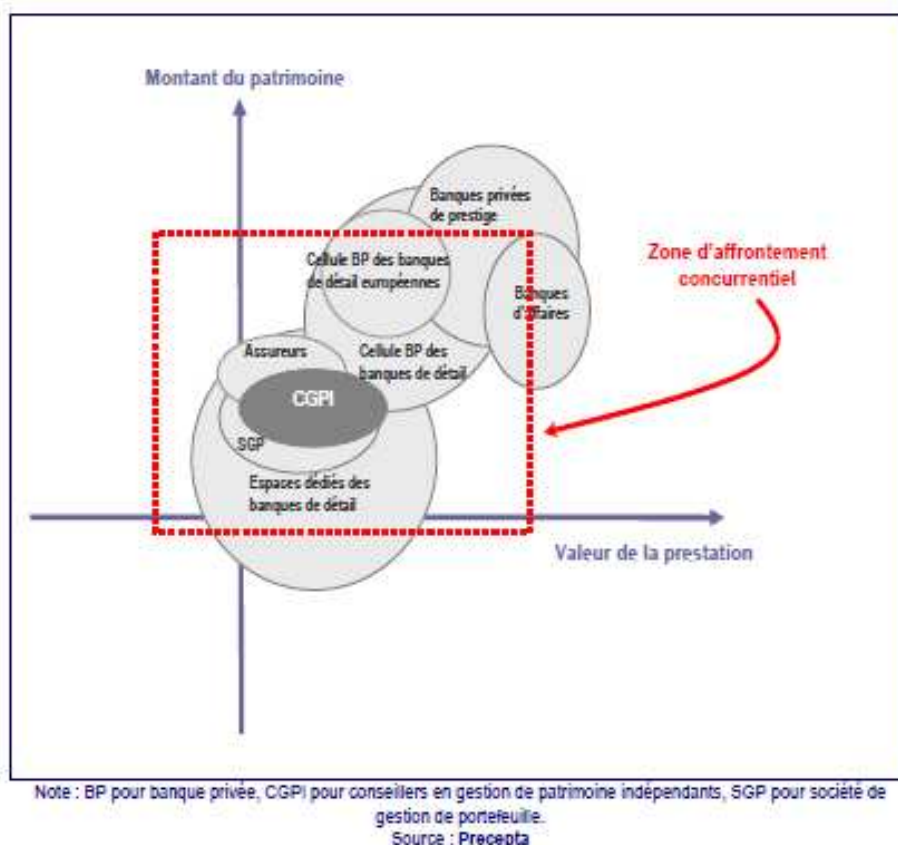


Les facteurs clés de succès

Le graphique ci-dessous illustre parfaitement notre cible à savoir les banques privées de prestige, les banques privées des banques de détail et les CGPI.



Le positionnement de notre programme sur le patrimoine professionnel se justifie par les statistiques suivantes :

- Environ 18 000 entreprises seraient cédées chaque année dont 50 % d'entre elles doivent trouver un repreneur extérieur (5-10% vers la famille, 25% aux salariés, 20% disparaissent). Ces cessions génèrent naturellement des problématiques patrimoniales dans les montages juridiques de cession, les méthodes de valorisation, les impacts fiscaux de la cession et l'utilisation des fonds après cession.

1. Notre programme vise les CGPI (Conseiller en Gestion Patrimoine Indépendant) qui collectent environ 8 à 10 % de l'épargne des français avec une cible de clientèle de type « mass affluent supérieur » représentant 4 à 5 millions de personnes (source Xerfi). Ces indépendants sont à la recherche de collaborateurs qui privilégient une relation de long terme sur mesure aux approches commerciales des banques de détail. Notre programme proposera des modules spécifiques pour cette clientèle (gestion de fortune, family office, bilan patrimonial).

2. Notre programme bénéficiera également de nombreux débouchés dans les banques privées des banques de détail, les banques d'affaires et les banques de prestige :

- D'après l'ABF, 40 000 personnes sont embauchées chaque année dans les banques.
- 2/3 des recrutements concernent des jeunes de moins de 30 ans avec un accroissement des embauches au niveau BAC + 4/5 (42%). Les profils qualifiés représentent 45,3% des collaborateurs (soit 15,6 points de plus en 10 ans).
- Plus d'un collaborateur sur 2 est une femme dans les banques.
- Les conseillers en gestion de patrimoine dans les banques de détail représentent environ 4% des effectifs avec 11 358 collaborateurs et un besoin de renouvellement des « papy-boomers » d'après l'Observatoire des Métiers de la Banque.

3. Un grand nombre de cabinets d'audit se sont positionnés sur cette approche patrimoniale professionnelle afin de répondre aux besoins pré et post-cession. Nos futurs étudiants auront des séminaires dédiés à l'approche patrimoniale professionnelle (comptabilité, analyse financière, évaluation d'entreprises, fiscalité et montage juridique de la transmission professionnelle, patrimoine du dirigeant). Cette formation offre également des débouchés dans les cabinets d'expertise-comptable et fonds d'investissement.